



艾凯咨询
ICAN Consulting

中国高价位酒企业财务战略市场 分析及发展趋势研究报告（20 08）

一、调研说明

《中国高价位酒企业财务战略市场分析及发展趋势研究报告（2008）》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/42333.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.com

联系人： 刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、摘要、目录、图表

【 描述 】

本报告在大量周密的市场调研基础上，依据国家统计局、国家商务部、国务院发展研究中心等公布和提供的大量资料，组织课题组编辑而成。本报告是高层次、权威性，深度研究与实际应用的有机结合，对高价位酒业及其相关研究人员具有一定参考价值。

【 目录 】

1.前言

1.1企业财务战略的意义

1.2企业财务战略的内容

1.2.1筹资战略

1.2.2投资战略

1.2.3分配战略

1.3本报告数据来源

1.4有关术语解释

2.本报告研究的支撑理论综述

2.1关于企业财务战略

2.1.1企业财务战略管理的定义界定

2.1.2财务战略管理的目标方向

2.1.3财务战略管理的本质要求

2.1.4财务战略管理的首要重点

2.2企业财务战略管理的类型、对象、内容

2.2.1财务战略管理的类型

2.2.2财务战略管理的对象

2.2.3财务战略管理的内容

3.中国高价位酒行业发展分析

3.1中国高价位酒行业发展现状及趋势分析

3.1.1中国高价位酒企业重点数据分析

3.1.2中国高价位酒企业发展现状分析

3.1.3中国高价位酒企业发展趋势分析

3.1.4中国高价位酒企业发展中存在的问题分析

3.2中国高价位酒行业典型企业财务SAS分析

3.2.1负债结构分析

3.2.2偿债状况分析

3.2.3利息保障倍数分析

3.2.4盈利状况分析

4.中国高价位酒企业财务战略环境分析

4.1中国高价位酒企业的宏观环境分析

4.2中国高价位酒企业的中观环境分析

4.3中国高价位酒企业的微观环境分析

4.4中国高价位酒企业财务战略的核心能力分析

4.4.1SWOT分析识别核心能力

4.4.2核心能力的价值链识别

4.5中国高价位酒企业核心能力的划分规则

4.5.1中国高价位酒企业生命周期的财务战略理论分析

4.5.2企业生命周期理论

4.5.3中国高价位酒企业生命周期财务特征分析

5.中国高价位酒企业的预算战略管理

5.1平衡计分卡的理论分析

5.2预算管理循环的基本内容

5.2.1预算战略分析与编制循环

5.2.2预算执行与调整循环

5.2.3预算控制与评价循环

5.2.4预算激励与信息反馈循环

5.3预算管理循环的基本流程

5.4中国高价位酒企业集团资金集约战略管理

5.5资金集约管理的机制与组织制度

5.6资金集约管理运行系统

5.6.1扁平形组织的资金管理

5.6.2拓扑结构组织的资金管理

5.6.3ERP集成实现的资金管理

5.7资金集约管理系统资金治理权

5.8资金集中结算运行机制

5.8.1资金浮存原理和集中时间

5.8.2资金集中结算的方式

5.9中国高价位酒企业资金集约管理系统的模块集成

5.10全球资金管理的模式选择

5.10.1现金归集

5.10.2地区管制

5.10.3税务及法规

6.中国高价位酒企业财务战略的制定

6.1中国高价位酒企业总体发展战略

6.1.1指导思想与原则

6.1.2发展目标

6.1.3发展重点

6.2中国高价位酒企业财务战略制定原则及思路

6.2.1制定的原则

6.2.2制定的思路

6.3中国高价位酒企业财务战略的定位

6.3.1中国高价位酒企业初创期财务战略的定位

6.3.2中国高价位酒企业发展期财务战略的定位

6.3.3中国高价位酒企业成熟期财务战略的定位

6.3.4中国高价位酒企业衰退期财务战略的定位

6.4中国高价位酒企业不同阶段的财务战略选择

6.4.1中国高价位酒企业初创期的财务战略选择

6.4.2中国高价位酒企业成长期的财务战略选择

6.4.3中国高价位酒企业成熟期的财务战略选择

6.4.4中国高价位酒企业衰退期的财务战略选择

6.5中国高价位酒企业财务战略的制定与实施

6.5.1中国高价位酒企业筹资战略的制定与实施

6.5.2中国高价位酒企业投资战略的制定与实施

6.5.3中国高价位酒企业分配战略的制定与实施

7.中国高价位酒企业财务战略实施的保障机制与控制

7.1中国高价位酒企业财务战略的评价

7.2中国高价位酒企业财务战略实施的保障机制

7.2.1建立各层次组织的协调机制

7.2.2建立有效内部约束与激励机制

7.2.3建立战略平衡机制

7.2.4建立与宏观经济形势协调的机制

7.3中国高价位酒企业财务战略的管理与控制

7.3.1中国高价位酒企业财务战略的管理程序及内容

7.3.2中国高价位酒企业的全面预算管理模式

7.3.3中国高价位酒企业财务战略的控制分析

8.结论

【图表索引】

图1：企业财务战略/筹资战略框架分析图

图2：企业财务战略/投资战略框架分析图

图3：波士顿矩阵—BCG(增长/份额矩阵)图

图4：生命周期理论和波士顿矩阵的结合分析图

图5：SWOT分析图

图6：企业战略管理的平衡计分卡示意图

图7：预算管理循环图

图8：预算战略分析与编制循环图

图9：预算执行与调整循环图

图10：预算控制与评价循环图

图11：预算激励与反馈循环图

图12：预算管理循环流程图

图13：中国高价位酒行业典型企业变现能力比率分析图

图14：中国高价位酒行业典型企业资产管理比率分析图

图15：中国高价位酒行业典型企业负债比率分析图

图16：中国高价位酒行业典型企业盈利能力比率分析图

图17：中国高价位酒行业典型企业现金流量分析分析图

图18：中国高价位酒行业典型企业获取现金的能力分析图

图19：中国高价位酒行业典型企业财务弹性分析分析图

图20：中国高价位酒行业典型企业发展能力分析图

图21：中国高价位酒行业典型企业效益指标分析图

图22：中国高价位酒行业典型企业效率指标分析图

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/42333.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的

一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰

富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。